

In de ban van de peer

FRUITTEELT / Lange tijd bepaalden appels de Nederlandse fruitteelt, maar deze maand worden er meer peren dan appels geplukt. Telers ruilen op grote schaal hun appelbomen in voor perelaars. Waar blijven al die peren?

Nic Vrieselaar

An appels geen gebrek in de Nederlandse supermarkt. Wie over de fruitafdeling loopt, kan kiezen uit elstar, jonagold, pink lady, braeburn, golden delicious, junami, royal gala – noem maar op. Bakken vol liggen er. Maar wie peren op zijn boodschappenlijstje heeft staan, moet goed zoeken: tussen al die appels ligt dat ene kistje met de onvermijdelijke conference er maar verloren bij. Curieus, want vorig jaar oogstten de telers 327 miljoen kilo peren – meer dan het totaal aan appels (314 miljoen kilo).

Midden in zijn boomgaard met tienduizenden perelaars staat Gerben van Woudenberg (40), fruitteeler en voorzitter van de productgroep Peer van de Nederlandse Fruittelers Organisatie NFO. In de Utrechtse plaats Harmelen bezit hij 18 hectare grond met ruim 47.000 peren- en appelbomen. Van die eerste heeft hij er inmiddels beduidend meer. Hij wijst naar zijn bomen: 'Dat was vroeger anders. Toen stonden hier voornamelijk appelbomen en had ik slechts een paar hectare peren.' Op 1 hectare oogst hij 250.000 vruchten.

Van Woudenberg is geen uitzondering: de afgelopen twintig jaar kiezen fruittelers bij de aanplant van nieuwe bomen steeds vaker voor de peer. Sinds 2012 zijn er daardoor in het hele land meer peren- dan appelbomen, en naar verwachting neemt dat verschil alleen maar toe. Maar als al die peren niet naar de supermarkt gaan, wat gebeurt er dan wel mee?

Van Woudenbergs overgrootvader kocht de boerderij in Harmelen in 1911. Toen was het nog een gemengd bedrijf: zowel fruitbomen als melkkoeien. In de jaren tachtig specialiseerden de ouders van Van Woudenberg zich in de fruitteelt. Op zijn twintigste ging zoon Gerben bij ze in de maatschap, vijf jaar terug nam hij het bedrijf over. 'Fruit telen is een risicovol beroep. De helft van het jaar hangt je hele investering buiten, in weer en wind. Als telers zoek je naar manieren om dat risico te

verkleinen en je opbrengst te vergroten.'

Dat is bij appels steeds lastiger, volgens Van Woudenberg, door de toegenomen concurrentie. Hij doelt op de export, want de 314 miljoen kilo appels die vorig jaar in Nederland zijn geplukt, kunnen we hier met zijn allen niet op. Volgens het Voedingencentrum eet de gemiddelde consument – alle reclamecampagnes ten spijt – nog steeds maar één stuk fruit per dag.

Het grootste deel van de appeloogst gaat dus naar het buitenland, en daar zit de laatste jaren het probleem: weliswaar leent het Nederlandse en Belgische zeeklimaat zich uitstekend voor de appelteelt, de vrucht gedijt ook goed in Polen, ondanks de strenge winters. De grond waarop de appels worden geteeld en de arbeiders die ze in het najaar plukken, zijn daar veel goedkoper. Polen is inmiddels dan

'Risico's? De helft van het jaar hangt je hele investering buiten, in weer en wind'

ook een van de grootste appelproducenten ter wereld, en kreeg met de toetreding tot de Europese Unie ook toegang tot de Duitse markt, de belangrijkste afzetmarkt voor Nederlandse appels. Nederlandse telers kunnen daar moeilijk mee concurreren.

Sommigen zoeken hun heil daarom in het telen van 'clubbrassen': nieuwe, hippe appelsoorten, zoals de junami die wordt verbouwd door veel Belgische en Nederlandse telers. De bekende pink lady is overigens een clubras uit Australië, en clubras fuji komt uit Japan.

De 'club' van kwekers bepaalt zelf welke

collega's de appel mogen telen, en regelt de marketing centraal. Zo wordt van de rode junami een echt merk gemaakt, compleet met televisiespotjes. Enkele jaren terug was de club van junamitellers hoofdsponsor van het RTL 4-programma *Help, ons kind is te dik*. De markt wordt bewust niet overspoeld met deze merkappels, om de prijs hoger te houden en schommelingen te voorkomen.

Dat geeft de teler zekerheid, maar vergt ook grotere investeringen: soms is dat omdat de boompjes van de merkappel duurder zijn, in een ander geval moet de teler betalen om toe te kunnen treden tot de club. En consumenten moeten bereid zijn om de hogere prijs van zo'n merkappel te betalen. Want veel zuinige Nederlanders geven de voorkeur aan elstars en jonagolds, goedkopere, want 'rechtenvrij' te telen appelrassen waarvan de prijs direct wordt bepaald door vraag en aanbod, en dus een grilliger verloop kent.

China

Appeltelers hebben niet alleen last van de concurrentie uit Polen. Ze ondervinden volgens Van Woudenberg ook hinder van de toegenomen productie in Duitsland zelf. Het land voorziet steeds beter in zijn eigen behoefte aan appels, vooral aan de elstar, in Nederland nu nog de meest geteelde appel. Van Woudenberg: 'Daardoor biedt de peer meer toekomstperspectief.'

Die groeit, net als de appel, uitstekend in het gematigde Nederlandse klimaat, maar in Polen vriezen ze 's winters vaak kapot. De Poolse tuinbouw verdringt dus wel de Nederlandse elstar en zijn soortgenoten, maar niet onze peren. Die zijn daardoor ook in Oost-Europa meer dan welkom: Polen importeert er vorig jaar meer dan 2,4 miljoen kilo van. En Polen is niet het enige land waar ze naartoe gaan. De NFO schat dat zo'n 85 procent van de peren naar het buitenland gaat. Ze worden geëxporteerd naar koudere landen zoals Rusland, maar ook Frankrijk en zelfs Hongkong nemen ze af (zie 'Populair in Rusland' op pagina 47).

De export van verse peren leverde de Nederlandse economie in 2013 bijna 334 miljoen euro op. Dat betekende een groei van meer dan 13 procent ten opzichte van het jaar daarvoor, toen de uitvoer ook al met 4 procent was gestegen. De succesvolle peren-



Een vrouw in het Gelderse Rumpst plukt handperen van het Triomphe de Vienne-ras. Fruittelers verbouwen steeds meer peren, in plaats van appels

telers lopen daarmee in de pas met de rest van de agrarische sector. Daar werd ondanks de economische crisis geïnvesteerd, waardoor hij nu een van de aanjagers van het economische herstel is. Nederlandse agrarische bedrijven verkochten vorig jaar voor 79 miljard euro over de grens – 5 procent meer dan een jaar eerder. Het buitenland is dol op Nederlandse kaas, bloemen, melk en vlees, en – zo blijkt de laatste jaren – ook op peren uit de polder.

De Nederlandse conference – het ras dat op dit moment met afstand het meest wordt verbouwd – maakt dit najaar zijn entree in China. Dat land is weliswaar de grootste perenproducent ter wereld, maar de zoete conference wordt er niet geteeld. Toch eten de Chinezen ze graag: België exporteert de sappige vrucht al sinds 2011 naar de Volksrepubliek, en de afzet verdubbelt bijna elk jaar. Bovendien schat de Belgische ambassade in Peking dat Chinezen jaarlijks 15 miljard kilo peren eten. Kortom, er ligt in het Verre Oosten een enorme kans voor Nederlandse perentelers.

Innoveren

Van Woudenberg is een van de Nederlandse telers die bezoek kregen van een officiële delegatie Chinese inspecteurs die, voordat er ook maar één peer naar hun land gaat, de

hele Nederlandse fruitketen, van boom tot containerschip, wilden doorlichten. Dat klinkt zwaarder dan het is. 'Voor Nederlandse telers is het relatief eenvoudig om door die inspectie te komen,' legt Van Woudenberg uit. 'Nederland teelt niet alleen schoon en efficiënt, maar ook transparant: in de hele keten wordt alles nauwgezet bijgehouden.' Hij is een van de fruitboeren die dit najaar conferenceperen gaan exporteren naar China.

De Volksrepubliek is niet de enige kans voor de Nederlandse peer. De Nederlandse fruitteelt wordt ook steeds concurrerender.

Net als bij de appel wordt er druk geëxperimenteerd met nieuwe rassen, maar vooral met vernieuwende tuinbouwtechnieken. Zo gebruiken veel telers tegenwoordig perenbomen met een lage stam, die zowel dichtter op elkaar kunnen staan als voldoende zonlicht krijgen. Kleinere bomen zijn makkelijker en goedkoper te plukken. Zulke vernieuwingen lonen: de opbrengst per hectare is sinds 1950 verviervoudigd en is inmiddels bijna tweemaal zo groot als in bijvoorbeeld Spanje. Nederland is hierdoor niet alleen een van de tien grootste perenproducenten ter wereld geworden, maar ook een van de meest concurrerende.

Dat is de Spanjaarden ook niet ontgaan: terwijl in Nederland de appel wordt verruild voor de peer, roeien zij juist de perelaars om plaats te maken voor hun specialiteiten: sinaasappels en mandarijnen. Zo doet elk land waar het goed in is.

De Nederlandse consument laat het voorlopig afweten. Nederlanders eten 11 kilo appels per jaar, maar slechts 1,2 kilo peren. Vaak zijn het ouderen die zachte, rijpe peren eten. Jongeren zijn de nieuwe doelgroep. Van Woudenberg, hoopvol: 'Die eten ze steeds vaker verser, als ze wat frisser en knapperiger zijn. Dan zijn ze ook makkelijker te eten als tussendoortje, bijvoorbeeld 's avonds in de file.'

